大家好，我是文文大保贝儿。

做生意的小伙伴，对于“毛利润”这个词一定都不陌生。

看财务报表里的利润表，也是每个创业者的基本功。

毛利率，英文是Profit margin，又被称为“销售毛利率”，是一个衡量经营盈利能力的重要指标，通常用百分数、百分比进行表示。

毛利又称“商品进销差价”，是商品销售收入减去商品进价后的余额。

即：毛利润是指“毛利”这一项，占商品销售收入或营业收入的百分比。

在经济含义中，“销售毛利率”越高，说明企业的盈利能力越高，控制成本的能力越强。

反之，如果“销售毛利率”低，则就说明企业的盈利能力差，对成本的把控不好。

“销售毛利率”的计算上也比较简单——

毛利润=(销售收入-销售成本)/销售收入×100%。

给大家举个例子：

已知“销售毛利率”为36%，售价为126.36元，那么，产品的成本是多少?

根据“销售毛利率”计算公式：毛利率=(售价-成本)÷售价×100%

由此可知，成本=126.36×(1-36%)=80.85(元)

但是，由于在实际的经营过程中，因为企业进行经营活动还需要交税，因此我们说的“毛利润”，特指“税后毛利润”、“不含税毛利润”。

毕竟我们都是要依法缴纳所得税的。

那么这么算的话，“销售毛利率”=（不含税售价 - 不含税进价）/不含税售价×100%

再给大家举个例子：

某商品不含税进价1000
元，厂商折扣5%，运输费用40元，增值税率
16%，含税售价1890元，问该商品的毛利率是多少？

扣除折扣后，不含税进价=1000 - 1000×5%+40= 990元。

附加上16%的增值税，那么不含税售价=含税售价/（1+增值税）=1890 /
(1+16%)=1629.31元。

因此，毛利率=（不含税售价 - 不含税进价）/不含税售价
=（1629.31 - 990）/1629.31=39.24%。

你会算了吗？

保险经纪人
文文大保贝儿
全网最穷理财博主
头条@文文大保贝儿